كيف تصبح شخصاً يعتمد عليه

محمد عواد

جميع الحقوق محفوظة لموقع تأملات
وصفحة مقالات محمد عواد على الفيسبوك

يسمح بنشر وطباعة الكتاب لغايات غير تجارية أو تعليمية فقط

ملاحظات : هذا الكتاب هو الكتاب الرابع من تأملات ويتم توزيعه الكترونياً بشكل مجاني لذلك يرجى نشره قدر المستطاع للمساعدة على نشر مافيه من معلومات.

للتواصل مع الكاتب:
بريد الكتروني: mohammed.awaad@gmail.com
رقم هاتف : 00971-567139680

إهداء

إلى كل شخص آمن فينا ...وأمن بفكرة ميس
إلى كل شخص سأل عن سير العمل
إلى كل من قال أن المستحيل ممكن في بيئة لاتقرأ
إلى كل من يقرأ حاليا...

نهدي هذا الكتاب

فكرة الكتاب

عندما أتحدث مع أصدقاء لي ونتناول سيرة بعض الأشخاص ، أرى كثيرين يسارعون لوصف فلان بأنه لا يُعتمد عليه وأن علينا البحث عن غيره من أجل إتمام بعض المهام حتى لو كانت المهام بسيطة للغاية ، المسائل كانت تتطور عندما يعلم أحدهم أنه تم وصفه بغير القابل للاعتماد عليه فتراه غاضباً منفعلاً.

استمرت جدلية يُعتمد عليه ولا يُعتمد عليه كلما تحركت في هذه الحياة فوجدتها في العمل وفي الحياة الإجتماعية بل رأيت الناس يصفون فيها من لا يعرفونهم شخصياً عند مشاهدة مباريات كرة قدم.

أكثر ما كان يلفت الانتباه في تلك النقاشات عن الاعتمادية هو وجود اختلاف حول شخص معين إن كان يُعتمد عليه أم لا ، وكان النقاش يصبح أكثر حدة وأقرب للفوضى عندما يكون المتهم بأنه غير أهل للاعتمادية موجوداً ويدافع عن نفسه ؛ فأرى النقاش شديد الحدة ويتم استخدام كل وسائل الإقناع فيه وعادة ما ينتهي بفشل الطرفين بالوصول إلى حكم نهائي.

نتيجة ما سبق من الحوارات التي كنت أشترك في بعضها وأكتفي بمتابعة بعضها الأخر ؛ قررت أن يكون يكون كتابي الرابع عن دستور عام يساعد الشخص ليكون في مرتبة الذي يعتمد عليه ، حيث سيكون الطرح على شكل نقاط سريعة بإستخدام نفس الأسلوب الذي نلتزم به في كل ما يصدر عن تأملات من حيث اللغة البسيطة والمباشرة والشرح السهل كي يفهم القارىء كل شيء من دون أي صعوبة .

في الختام نسأل الله التوفيق بهذا الكتاب ونسأله لكم الفائدة ونتمنى أن ينول الكتاب رضاكم ، علماً أنه بإمكانكم الاتصال بنا دوماً عبر موقع تأملات www.taamolat.com.

كما يمكنكم التواصل مع الكاتب عبر صفحته الخاصة في الفيسبوك

http://www.facebook.com/Awaadarticles

ملاحظة : الإشارة التالية تعني وجود موضوع فرعي جديد ⬅

الدستور العام للإعتمادية

هذا الفصل هو المهد لإدراك أهمية الإعتمادية
وهو الفصل الذي سيساعد على أن تواصل القراءة حتى النهاية في سبيل تحقيق الفائدة من هذا الكتاب

الدستور العام للاعتمادية

سوف أطلق على مجموعة النقاط والمقالات القصيرة الموجودة في هذا الكتاب اسم الدستور العام للاعتمادية، وهو ما أعني به مجموعة قواعد يجب الإلتزام بها في حال أردنا أن نصل إلى درجات عالية من الاعتمادية لدى من نتعامل معهم.

ولا يعد هذا الدستور محتوياً على كل ما يقودك إلى الاعتمادية فهي نقاط لا حصر لها في هذه الحياة المتغيرة دوماً، حيث تستجد معايير أخرى بناءً على ظروف ومحيط الشخص، وتختلف المعايير هذه باختلاف ثقافة المجتمع لكن النقاط المذكورة في هذا الكتاب تعد الأكثر شمولا وأهمية لكسب الاعتمادية لدى الناس باختلاف وظائفهم وأعمارهم وطبيعة علاقاتهم الإجتماعية.

ما هي الاعتمادية؟

عندما يقول الناس إن فلاناً شخص يُعتمد عليه فإنهم غالباً ما يقصدون أنه يقوم بمسؤولياته على أتم وجه، كما أنهم يقصدون بذلك الوصف أنه شخص يوفي بوعده ولا ينكث به إلا في حال كان هناك ظروف قاهرة. وكلمة الاعتمادية تشمل مصطلح الثقة، فمعنى قولي (إنني أعتمد عليك) هو (إنني أثق فيك) وهذا أقصى ما يمكن أن يحصل عليه الإنسان من تقدير واعتراف في علاقته مع الأخرين.

والإعتمادية هي سلوك إجتماعي يحبه الناس ويتقربون إلى صاحبه، وعادة ما ينتج عنه فوائد كبيرة لصاحبه من ناحية مهنية ومادية ومعنوية ونفسية فأجمل شعور يمكن

والاعتمادية هي سلوك اجتماعي يحبه الناس ويتقربون إلى صاحبه، وعادة ما ينتج عنه فوائد كبيرة لصاحبه من ناحية مهنية ومادية ومعنوية ونفسية فأجمل شعور يمكن أن يصل إليه الإنسان هو أن يقول لنفسه (أنا شخص موثوق فيه).

من يحتاج أن يكون معتمداً عليه ؟:

- الأب والأم مع أولادهما.
- الموظف في عمله سواء مع زملائه أو مع المسؤولين عنه.
- المدير مع من هو مسؤول عنهم.
- الأبناء مع ذويهم.
- الزوج مع زوجته والعكس صحيح.
- الأصدقاء فيما بينهم.
- القائد مع مجتمع قيادته.
- الكاتب والفنتان مع عشاقه.
- التاجر مع زبائنه.
- كل إنسان على وجه الأرض.

لماذا يجب أن أكون شخصاً يُعتمد عليه؟

هناك أسباب لا حصر لها تدعو الإنسان للسعي من أجل الفوز باعتمادية الأخرين، فالاعتمادية بشكل عام جالبة للراحة النفسية والأمن الإجتماعي وهو ما يعني تطوراً في الحالة الصحية، كما أن الاعتمادية المكتسبة تضمن التطور الوظيفي مما ينعكس بشكل إيجابي ماليا وإجتماعياً على الشخص الذي يحقق النجاح في هذا المجال.

ومن صور فوائد الاعتمادية ما يلي:

-يضمن الموظف صاحب الاعتمادية العالية استقرارا ُمميزاً في عمله وراحة نفسية مثالية، كما أنه يصبح نجماً في العمل ويحصل على فرص ترقية أفضل.

-ينعم الصديق صاحب الاعتمادية بحياة اجتماعية رائعة وسعيدة، فهو يشعر دوماً بدعم الأصدقاء له مما يخفض التوتر من حوله ويجعله يستمتع أكثر في أوقاته مع أصدقائه.

-الزوجان صاحبا الاعتمادية العالية يحصلان على علاقة مستقرة وسعيدة من دون مشاكل كبيرة، كما أنهما ينعمان بعلاقة ممتازة للغاية مع الأبناء مما يخلق أسرة سعيدة مميزة ومنتجة.

-الاعتمادية هي طريق السعادة والهدوء النفسي ولها فوائد كثيرة سيتم فهمها بوضوح من خلال هذا الكتاب مع قراءة بنود الاعتمادية والتعرف على طريقها.

بنود الدستور العام للإعتمادية

هذا الفصل هو المهد لإدراك أهمية الإعتمادية

وهو الفصل الذي سيساعد على أن تواصل القراءة حتى النهاية في سبيل تحقيق الفائدة من هذا الكتاب

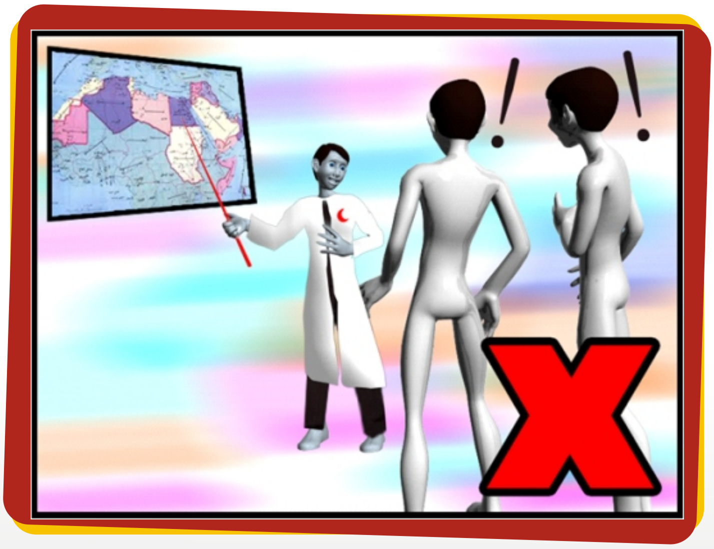
1 لا تتكلم بما لا تعرف

هذه الصفة هي أهم الصفات من أجل أن تصبح شخصاً يعتمد عليه لذلك قررت البدء بها كأول بنود دستور الاعتمادية، ولنتذكر في البداية قصة الراعي والغنم الذي كان يأتي يومياً لطلب النجدة من أهل القرية ضد الذئب كاذبا، ورغم ذلك كان رجال القرية يحاولون مساعدته في كل مرة طلب منهم النجدة فيه حتى وصل بهم الحال للملل من كثرة كذبه، بعد ذلك جاء يوم فاستنجدهم لكنهم ظنوه كاذباً ولسوء حظه كان ذلك اليوم الوحيد الذي صدق فيه، ليأتي الذئب ويأكل من الغنم ما يريد، ويسقط الراعي نادما بسبب كذبه.

من خطورة التكلم بما لا تعرف أنه يوقعك في أخطاء كثيرة ويجعل الذين يعرفونك يحتارون فيك إن كنت تتكلم نتيجة علم ودراية أو بناءً على فلسفة مرتجلة بسبب عادة سيئة تسيطر عليك، هذه العادة تجعل منك ذلك الراعي الذي كان ينشد التسلية بكذبه، وتكون نتيجة الكلام من غير معرفة أن لا يجد الشخص أحداً يعتمد عليه بشيء لأن الناس ستخشى أن تسمع منه كلمة (نعم أستطيع) والواقع أنه لا يستطيع ومن ثم يقع الفأس في الرأس.

من لا يعاني من مشكلة مع هذا البند يجب أن يكون سعيداً ويحذر من الوقوع فيه، أما من يعاني من هذه العادة السلبية ويريد أن يكون شخصاً يعتمد عليه، فيجب أن يبدأ بإجبار نفسه على قول (لا أعرف) وتأكد أن من يعرفك سيشعر بتغيرك من دون أن تقول لهم (لقد تغيرت)

فالأفعال لها صوت أعلى من الكلام، وسوف تلاحظ في حال نجحت بهذا التغيير أمرين؛ الأول أنك ستصبح قادراً على التحكم بنفسك من حيث تجنب الكلام بما لا تعرف، والأمر الثاني هو أن نظرة الناس إليك ستتحسن وسوف تزيد اعتماديتهم عليك.



طبيب يشرح درسا في الجغرافيا

2 لا تستهزىء بالأخرين

من الناس من يعتقد أن الاستهزاء بالأصدقاء والمحيطين به يندرج تحت بند خفة الدم والمزاح ، لكنه ينسى أمراً مهما جداً بأن تكرار هذه العادة سيجعل الناس يبتعدون عن طرح أي سيجعل الناس يبتعدون عن طرح أي قضية جادة عليه أو طلب المساعدة منه كي لا يستغل الموقف لسخريته واستعراض خفة دمه.

بشكل عام فإن هذا السلوك المرفوض يجعل أي إنسان يفكر بالاستعانة بك أن يقول : سيبدأ بالسخرية مني، ويجد في الموقف كنزاً للضحك لا المساعدة ، هذا القول سيدفع صاحبه إلى أن يدفن فكرة الإعتماد عليك في مهدها ، مثل ذلك السيناريو المتوقع والأكثر احتمالية يجعلنا نحذر من هذا السلوك المرفوض أساساً من منظور المبادىء الأخلاقية والدينية بالإضافة إلى كونه يؤثر كذلك بل يضرب إعتماديتك في مقتل.

ومشكلة المستهزىء أنه يقع فخ عادته السلبية فلا يعود يستطيع التعامل مع الناس إلا من هذا المنطلق وقد يواجه يوماً ما أشخاصاً يقومون بردة فعل سلبية تجاه أسلوبه مما يوقعه في حرج كبير.

إن لم تقع في مستنقع هذه العادة السلبية فعليك تجنبها دائماً وتذكر خطورتها على اعتماديتك ، أما من وقع فيها فليعلم أن كل شيء قابل للإصلاح ، وكل المطلوب هو الإعتراف الضمني بالذنب والقيام بتعديل كامل على سلوكك حتى ينسى الناس ماكنت تقوم به ويأخذوك بقالبك الجديد المتزن ، وتذكر أن شعور الأخرين بهذا التغيير لن يكون في لحظة بل سيحتاج لوقت قد تشعر أنه طويل والمطلوب منك هنا الصبر، فأنت من كنت السبب بهذا وتحمل مسؤلية أفعالك .

الإستهزاء بالآخرين ينفرهم منك

3 بادر بالسؤال عن أحوال من تريد اعتماديتهم

لو سألت نفسك : (لمن تعطي الأولوية حال كان لديك مهمة معينة أو طلب ما؟) ، سيكون جوابك على الأغلب أنك تمنح هذه الأولوية للشخص الذي تشعر باهتمامه بك أكثر ويبدو مستعداً لتحمل المسؤليات من أجلك أو من أجل عمله أو عائلته.

وعلى كل من يبحث عن رفع معدل اعتماديته الإيمان بأن سؤاله عن أحوال المهتم باعتماديتهم سواء في العمل أو الأسرة أو الأصدقاء هو أحد الطرق من أجل ذلك ، فهذا السؤال سواء كان عن حالة خاصة أو حالة عامة يجعل الأخر يشعر بالإمتنان لك وإن لم يعبر عن ذلك ،والأهم لدينا في هذا الكتاب إنك ستصبح أكثر أهمية لديه وسيذكر هذه المواقف دوما.

وعليك عزيزي القارىء أن تبادر دوماً بالسؤال عن أحوال من حولك وعرض المساعدة في حال كنت قادرا على تقديمها في أي مسألة يشكونها إليك ، وهذا سينتج عنه شعور تلقائي لدى الأخرين بأنك شخص يمكن الإعتماد عليه وسوف يجدون أنفسهم معتمدين عليك من دون وعي .

هذا البند واضح المعنى في حال تحدثنا عن العلاقة مع الأشخاص مثل الزوجة أو الأصدقاء ولا يحتاج لشرح مفصل ، لكنه في مجال العمل يأخذ شكلا أخر من خلال الاهتمام بنجاح العمل وعدم جعله كعدو لا تستطيع الانتظار من أجل أن تبتعد عنه ، بكلمات أخرى(أظهر الاهتمام بنجاح العمل الذي أنت فيه) فسأل زملائك عن سير عملهم وأسأل عملائك عن رضاهم بمنتجك بعد أن اشتروه منك بفترة ليشعر بمدى اهتمامك به.

السؤال عن الناس له مفعول السحر

4 لا تكن مناناً ... ولا تكن أنا!

اتفقت معظم الأديان والمعتقدات على تحريم المن بعد المعروف مهما كان بل يتم تصنيف المن ضمن الكبائر من الذنوب في بعض الديانات، ويعود هذا الموقف الصارم من هذه العادة السلبية لخطورتها على العلاقة بين البشر ولمدى الجرح الذي تتركه في الشخص الذي يتم المن عليه، وهذا السلوك السيء له أثر مدمر للغاية على الاعتمادية فكيف يمكنك أن تعتمد على شخص سيشبعك كلاماً ومناً بعد أن يؤدي لك مهمة حتى لو كان موظفا لديك.

والمن المدمر للاعتمادية لا يكون في وجه الشخص فقط بل في ظهره كذلك، فالناس عندما يرونك تكرر أنباء مساعدتك لفلان وفلان وتتباهى بذلك أمامهم فلن يكونو سعداء عندما تقوم بمساعدتهم أو بالتعاون معهم، فالجميع سيفترض بك نفس السلوك في حال غيابهم، وسوف يطلقون خيالهم بطريقة تباهيك بما فعلته من أجلهم.

بعض الأشخاص يسرهم أن يساعدوا أو يتعاونوا مع الأخرين، لكنهم لا يقصدون المن عليهم بتكرار الكلام عن أمر يسعدهم، لذلك يجب على الإنسان الحذر لأن الكلام ليس دائما يفهم في سياقه الصحيح. وعليه؛ فمن الجميل أن تقوم بمسؤولياتك لتكسب الاعتمادية لكن لا تكرر الكلام فيها ولا تجعل من قيامك بالمسؤوليات قصصاً بطولية تضيع كل ما تحققه من إنجازات.

الشق الثاني في هذا البند من بنود الاعتمادية هو عادة (الأنا) التي ينسى البعض أنفسهم مع قوتها وسحرها، فحالما تجلس معه يمطرك بفعلت وعملت وقمت وأنا أتميز عن فلان وعن فلان ....ألخ، وعلينا الحذر لأن الأنا الزائدة جاذبة لأنفسنا إلينا، لكنها منفرة جداً للأخرين من حولنا، وتجعلهم يخفضون من اعتماديتهم علينا بشكل كبير.

فالسيناريو الذهني لدى الطرف الأخر سيكون بالشكل التالي :(لو اعتمدت عليه في هذا الأمر، فسوف يقوم به لكنه سيبقى ينشد لي قصص الإنجازات المشابهة التي حصدها في الماضي، وهذا أمر يسبب الضيق لي لذلك سأبحث عن شخص غيره أو أقوم بالمهمة لوحدي).

بناء على هذا ؛ كن دوماً منتبها لمقدار حديثك عن نفسك، وحاول أن تركز على عدم تكرار الحديث عن نفسك أكثر من مرة واحدة خلال الجلسة وإلا فسوف تصبح أقل اعتمادية بالنسبة للأخرين!.

I did
I do
I do
I did

التحدث عن النفس كثيرا ينفر الآخرين منك

5 لا تنفعل مع المواقف السخيفة... وكن قوياً مع المواقف الصعبة!

يمر على الإنسان دوماً مواقف تستوجب منه ردة فعل ، لكن بعض هذه المواقف تكتشف عند انقضاء وقت بسيط بعد حدوثها أنها مواقف تافهة وكان يجب عليك المرور خلالها من دون سخط وعصبية مفرطة ومن هذه المواقف مثلا، أذكر أن صديقاً لي طلب الشاي في أحد المقاهي على أن يكون حلواً فجاء به الموظف متوسط الحلاوة فغضب بشكل غريب وبدأ يتحرك وينفعل بشكل مجنون للغاية ، حتى قلت له : (ما المشكلة ؟ ...أضف بعضاً من السكر). مثل هذا الصديق سيكون من الصعب أن تعتمد عليه مستقبلاً لأنه لا يقيم المواقف باستخدام المنطق والعقل ويغضب من أي شيء بسيط لمجرد كونه غير متوقع.

ومن أكثر المواقف السخيفة التي ترى فيها ردود فعل غريبة بشكل متكرر هي تلك المواقف أثناء قيادة السيارة، فمثلاً حال مال أحدهم بشكل خاطىء تجاهك وحماك الله فتنفعل وتشتم وتفقد أعصابك بشكل غير مبرر وغير عقلاني ، هذه التصرفات في حال تكررت فإنك ستخسر مقدار اعتماديتك مع الزمن أما من يشاهدك تخسر عقلك في لحظات ومن أجل مواقف تافهة.

على الناحية الأخرى هناك مواقف صعبة جداً ، وفي تلك المواقف تستطيع كسب أعلى درجات الإعتمادية في حال قمت بموقف إيجابي ، وأجد أن في سردي لتجربة خاصة فائدة للقارىء وإن كان استذكار تلك الحادثة يؤلمني .

فقد مررت بتجربة كانت الطريق إلى زيادة أسهم اعتماديتي في أسرتي (ذلك الموقف كان عندما توفيت والدتي رحمها الله ، فعندما وجدت مواقف الحزن منتشرة حولي ، قررت أن أتمالك أعصابي في تلك اللحظات وساهمت بتهدئة أخواتي الإناث وأعتقد جازماً أن ذلك الموقف رغم إيلامه كان مساهماً في زيادة أسهم اعتماديتي حتى هذا اليوم في أسرتي).

لا تغضب من الأشياء التافهة فالناس يقارنو بينكم

6 اقرأ أكثر ... شاهد المفيد أكثر!

حاول دوماً تنويع قراءتك وذلك بعد أن تجبر نفسك على الاستمرار بالقراءة أولا ، في مجال الاعتمادية يكفي منك نصف ساعة يومية من القراءة، لكن احرص أن تنوع فيها خلال مضي الأيام ولا تبقى قارئاً في مجال واحد فقط ،ولهذا النشاط مفعول سحري صدقني عند التعامل مع الآخرين فهم سيشعرون بالأمان معك لأنك تعرف الكثير أو هذا ما تجعلك القراءة تبدو عليه.

دائما اجعل قراءتك في مجال الثقافة مركزة على أمورتهم الناس في حياتهم ، فمن الجميل مثلاً أن تقرأ حول تربية الطفل (فهذا يساعدك مع أهلك ومع زوجتك) ومن الجميل أن تقرأ بعض الروايات التي تلخص لك خبرات ناس كثر حول العالم ، واقرأ في مجالات الإدارة وتطوير العمل فهذا يساعدك في مجال عملك وكلما كان الإستمرار في التنويع كان الإستمرار في توسع دائرة معرفتك وبالتالي زيادة أسهم اعتماديتك.

ولكن هل القراءة هي الطريق الوحيد لهذه الثقافة المنوعة؟ الجواب بالنسبة لي هو لا ، فهناك التلفاز والبث المرئي عبر الإنترنت والكتب الصوتية ، وهي وسائل قادرة على منحك ثقافة منوعة في حال استعملتها بشكل مستمر وصحيح.

ومن أهم مزايا هذه الطرق أنك تستطيع الاستفادة منها أثناء قيامك بأعمال أخرى مما يذهب عنك حجة الوقت الضائع أو عدم توفر وقت للقراءة وغيره. ومما ينطبق على هذا البند متابعة الأخبار ومعرفة ما يجري في العالم بشكل مستمر .

وتذكر أن البشر في العادة يبنون وجهة نظرهم حول الآخرين من خلال قضايا بعيدة تماماً عن القضايا الحاسمة والحساسة ، لذلك فعليك استغلال هذه النقطة التي تجعل وجهة النظر عنك ممتازة من خلال القضايا العامة وسيلجأ إليك الناس في أهم القضايا لأن لديهم وجهة نظر جيدة عنك في المجالات البعيدة عن القضايا الحاسمة .

القراءة أحد مفاتيح الإعتمادية

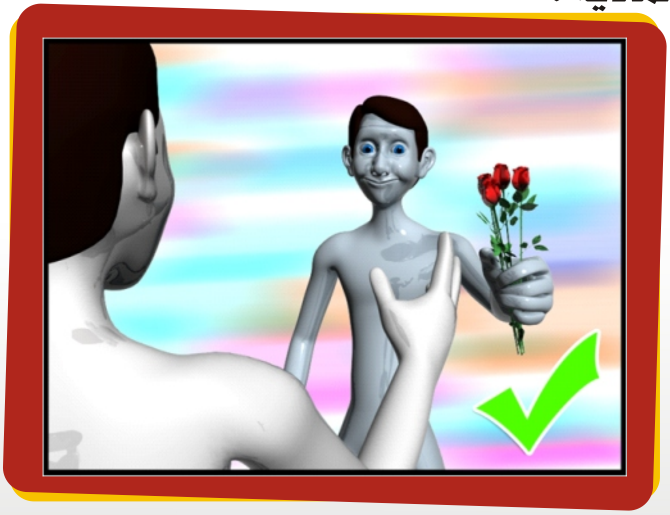
7 اشكر بسخاء!

اضطر صديقنا للقيام بعمل يمتد لساعات من أجل مساعدة المدير الذي كان يعمل تحت إدارته في إحدى الشركات سابقاً ، صديقنا أحب المساعدة رغم حصوله على فرصة عمل أفضل بكثير بكافة النواحي من عمله السابق ولا يفكر أبداً بالعودة إليه مما يجعل خدمته لغاية خدمة الشركة التي أحبها وقدمت له الكثير فقط من دون أي مصالح مرجوة .

صديقنا محب المساعدة بادر وحاول ودفع من جيبه بعض المال ، تعب كثيراً بل ودخل في نقاشات حادة مع بعض الأشخاص ليضمن حل مشكلة عمله السابق . جاء لحظة الختام وإرسال النتائج فبعث رسالة الكترونية طويلة ليبشر الشخص الذي لم يعد له أي سلطة عليه بالحل وأن الموضوع الذي كان سبباً في أرق المسؤولين في شركته السابقة أصبح من الماضي لأنه عمل على حله.

وبما أننا في عصر السرعة ، جاء الرد بسرعة جداً ويا ريته لم يأتِ ، فتح محب المساعدة الرد ليجده بكلمه واحدة (شكرا) ، نظر في الرسالة مرة أخرى لعل هناك خلل جعل رسالة الرد على جهده الذي استغرق ساعات مجرد كلمة واحدة فلم يجد شيئاً يذكر، شعر بلطمة قوية ليس لأنه يحب أن يتم امتداحه فهو أصلا لم يفكر بهذا أثناء مجاهدته للمساعدة ولا حتى فكر بهذه اللحظة أصلاً ، لكن الرد البارد المختصر لفت انتباهه وجعله يشعر بعدم التقدير والاعتراف بالجهد.

تم استخدام هذه القصة الحقيقية من الواقع لأنني أرى فيها أفضل وسيلة للتعبير لك صديقي القارىء عن أهمية الشكر بتحويلك إلى إنسان يعتمد عليه ، فالشكر يجب أن يكون سخياً بطريقة تشعر الأخر بقيمته وعندها يتحقق الانتماء لديه وهو ما سيدفعه مستقبلا إلى الاعتماد عليك في المستقبل وإن كان الأمر لا يبدو ذو علاقة مباشرة ، لكننا اتفقنا على أن الاعتمادية هي نوع من العلاقات الإجتماعية وبالتالي فإن الشكر يقوي العلاقات ويجعلك في مقدمة المطلوبين في قائمة الاعتمادية لدى الشخص الآخر تخيل زوجتك التي تشكرها بعد عمل تقوم به من أجلك كيف ستشعر بالقرب منك أكثر وسوف تلجأ إليك دوماً لأنك نبيل في نظرها ، وكذلك حال زملائك الذين يصبحون أكثر قرباً وحباً لك وأولادك سيشعرون بروعتك والأصدقاء سوف يزيد احترامهم لك. من أجل كل ذلك تم اختيار الشكر كبند أساسي من بنود الإعتمادية .



اشكر الناس تستحوذ على عقولهم قبل قلوبهم

8 كن ناقداً إيجابياً!

عادة تتجلى الاعتمادية في المواقف السلبية (عادة وليس دائما)، وبالتالي فإن الناس يرغبون بالشكوى وطلب المساعدة من أولئك الذين لا يسارعون إلى جلدهم، فالناس عندما يشكون لا يكونوا باحثين عمن يجلدهم بل يريدون من يوضح لهم الخطأ ويشرح لهم الموقف من دون جلد مباشر، ويريدون من هذا الشخص غالبا تقديم حلول أو على الأقل خريطة توصلهم إلى الحلول.

لذلك انتبه لنفسك مع من تريد أن تكون الشخص الذي يعتمدون عليه، فعند الحديث مع زوجتك مثلا لا تسارع وأنت تشاهد مسلسلا تلفزيونيا معها إلى الانتقاد السلبي وتحطيم المسلسل أمامها، فأنت فعليا تكون تحطم صورتك أمامها وتعطيها صورة عنك بأنك ملك السلبية في هذا العالم، ولن تؤثر غالبا على نظرة زوجتك في مسلسلها بهذا الأسلوب السلبي.

هذا الكلام لا يعني أن تكون الشخص الذي يجامل ويكذب من أجل أن يظهر إيجابياً في نظر الآخرين، وإنما يعني أن تكون ناقداً إيجابياً تبدأ بذكر المحاسن ثم تذكر العيوب وتنتبه للهجتك فلا تكون عدوانيا لحظة ذكر العيوب وعابراً في تصريحاتك لحظة ذكر المحاسن. فالكلام له قسمان ؛ قسم لفظي وقالب يتم عرضه باستخدام لغة الجسد وأسلوب الطرح فاحرص على الدمج والموازنة دوماً بين القسمين.

يقول لي أحدهم : (أخي إنسان رائع لكنني أتجنب الحديث معه حول ظروفي الحالية وطلبي مساندته، لأنني إن فعلت سيبدأ بقوله لقد قلت لك في الماضي لكنك لم تصغ إلي والآن تأتيني تطلب المساعدة، حسناً اجعلني أرى كيف يمكنني أن أنقذك من نفسك).

ويضيف (بعد هذه المحاضرة السلبية سيساعدني بالتأكيد، لكنني لا أريدها ولا أريد المساعدة بهذه الطريقة).

احرص دوماً على الإيجابية في اللفظ والسلوك، فذلك القالب الإيجابي بمثابة المغناطيس لأعلى درجات الاعتمادية.

النقد الإيجابي هو الطريق لجعل الناس يستمعوا إليك

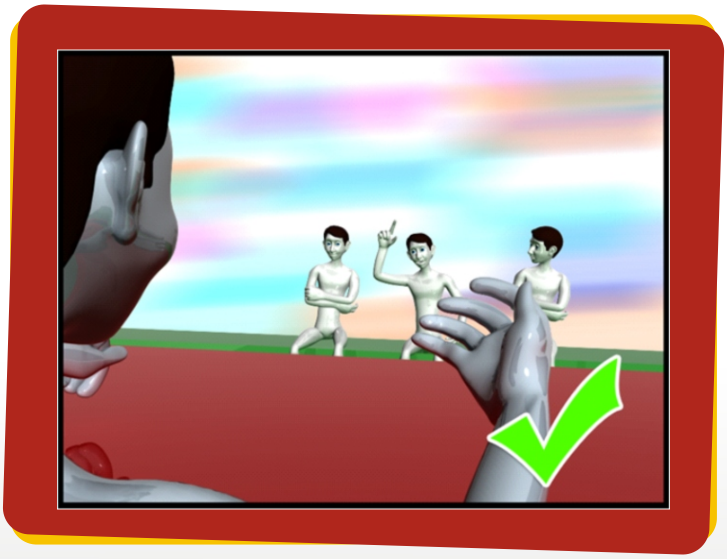
9 استمع أكثر!

يقول الكاتب الأمريكي المميز نيكولاس سباركس في رواية عزيزي جون وعلى لسان شخصياتها في أكثر من موقف ما معناه: (الاستماع يجعل الآخرين يشعرون بالسعادة ويمد الجسور بين الناس)، ويقول بعض المفكرين في علم النفس : (إن استماعك لشخص يجعله يشعر بتحقيق الذات وبالتالي يفضل أن يتعامل معك دوماً).

كل الشواهد تؤكد بأن الصديق والزوج والمعلم والمدير الذي يستمع للأخرين هو الإنسان الذي ينال اعتماديتهم ويفوز فيها ، ولكن الاستماع يجب أن لا يكون استماعاً سلبياً بل لا بد له أن يكون إيجابياً من خلال بعض الكلمات التي تجعل الأخر يشعر بأنك تركز معه مثل (أكمل ، حقاً؟) وغيرها من الكلمات التي تشير إلى انتباهك التام.

واحرص دوماً خلال الاستماع هذا أن تعرف إن كان المتكلم يريدك أن تعلق على كلامه أم أنه يريد الكلام فقط ، حاول أن تدرك هذا من خلال النظر إلى وجهه أو بدء تقديم تعليقك بكلمات بسيطة وبشكل تدريجي ، ومن ثم لاحظ رغبته إن كان يريد الاستماع إليك أو أنه مجرد شخص يريد التعاطف منك ويكفيه إنصاتك له.

البشر عادة يرتاحون بمجرد أن تستمع إليهم وإن لم تعلق ، لكن احذر أن تعلق بشيء غير متأكد من كونه منطقياً وصحيحاً، فهذا التصرف يحول كل استماعك ضدك. وتأكد في النهاية أن الاستماع جزء مهم من تركيبتك الاعتمادية.



الإستماع للناس يشجعهم على الثقة بك

10 لا تكن (نعم)!

بعض الأشخاص يعتقدون خاطئين أن الطريقة الأفضل لكسب قلوب الناس هي موافقتهم في كل شيء يقولونه أو يفعلونه من دون انتقاد الخطأ فيما يصدر عنهم، هذا الكلام قد يكون صحيحا نوعاً ما لكنه لن يكون طريقك إلى كسب اعتمادية الناس والزملاء بل قد تخسر محبة الناس عندما يكتشفون أنك ليست ذلك الصديق الصدوق وإنما صديقا مصادقاً على كل ما يفعلونه وإن كان خطأ.

في حوار كان بيني وبين زميل عمل سابق قال لي: (أستشيرك لأنني أعرف أنك ستقول لي إن كنت على حق أم لا، فالموضوع حساس للغاية ولا أريد من يقول لي أنت على حق بسبب مجاملته)، الصديق كان مقبلا على استقالة في حال لم يتم الإيفاء بما تم وعده به وهو في ذلك الموقف يحتاج من يعطيه رأياً صحيحا وبالتالي كسبت أنا اعتمادية صديقي بسبب هذه الخصلة (قول وجهة نظري من دون مجاملة وأعتقد إنني سأكسب اعتمادية الزوجة والأ والابن والزميل والمدير أيضاً بسبب هذه الخصلة.

هل تلاحظ أن جميع خبراء التربية والأسرة دوما ينصحون بمناقشة بين الزوجين قائمة على الوضوح التام وقول الحق من كافة الأطراف، لكن تذكر وأنت ترفض بأن تكون (نعم) بأن عليك البقاء إيجابياً حتى عند النقد أو عند قول وجهة نظر مخالفة (تذكر دوماً ما قلناه حول أهمية القالب الإيجابي).

ومما ينطبق على هذا البند أن لا تقول (نعم أستطيع) وأنت بالواقع لا تستطيع، وهو أمر صعب على الإنسان في حال كان من يطلب عزيزاً عليه لكن قول: (لا) هنا أفضل من خسارة قوة العلاقة مستقبلاً لأنك لم تقم بما وعدت به.

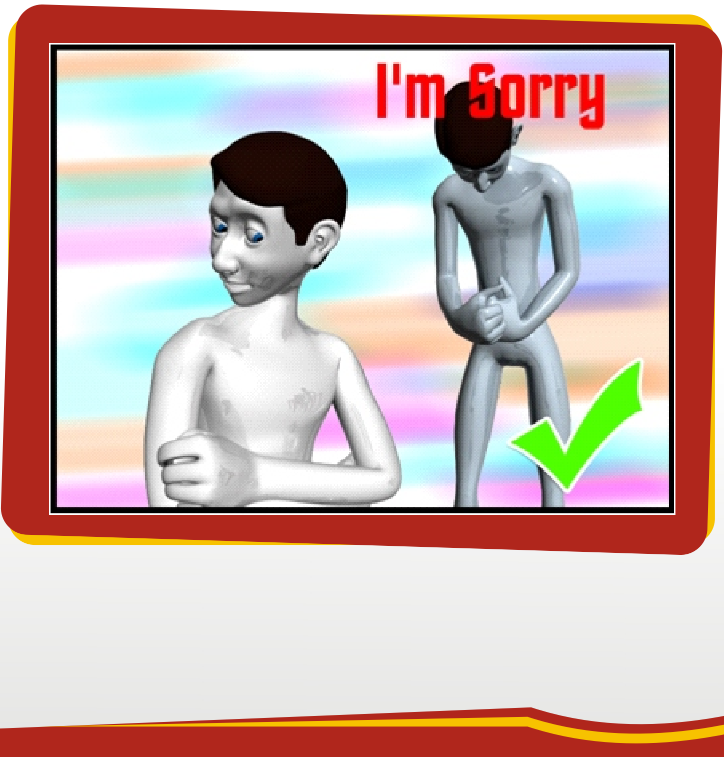
من يقل نعم دوماً يخشى رأي الناس ويبتعدون عن الإعتماديه عليه

11 اعترف بخطأك واعتذر

هناك نوع من البشر يكسب احترام الناس وثقتهم عندما يرتكب خطأ؛ ذلك هو النوع الذي يتقدم ويقول :(أنا ارتكبت خطأ ، أنا أسف) ثم يفسر سبب الخطأ الذي وقع فيه. لك أن تشعر بأهمية مثل هذا التصرف الشجاع على الآخرين وكيف ترسخ صورتك لديهم كإنسان يستحق الاحترام والاعتماد عليه ، فأنت شخص يعترف بالحق ويرفض المكابرة من غير منطق.

دائماً ما أقول إنه من الصعب على الإنسان أن يدرك أنه مخطىء ، لكن الأصعب أن يعترف بهذا الخطأ بعد إدراكه، وبالتالي فالإنسان الذي يعترف بالخطأ ويعتذر عنه يقوم بأصعب فعل ممكن على النفس البشرية وهذا هو مصدر أهمية هذا التصرف في تحويلك لشخص عالي الاعتمادية.و يفكر الناس بهذه النوعية من الأشخاص على هذا النحو : (هم بشر يرتكبون أخطاءً وهذا أمر طبيعي فالجميع يرتكبون الأخطاء ، لكن المميز فيهم قوتهم واعترافهم بالخطأ الذي يرتكبونه لذلك لو اعتمدت عليهم سأضمن المصداقية وسأضمن قولهم لا نستطيع إن لم يكونوا يستطيعون المساعدة).

هذا النوع من التفكير هو رخصة اعتمادية من قبل الناس لصاحب هذا السلوك ، فاحرص على تطبيق هذا البند رغم صعوبته على نفسك فهو طريقك للاعتمادية وتطوير علاقاتك الاجتماعية.



12 الإنجاز الصغير مهم جداً

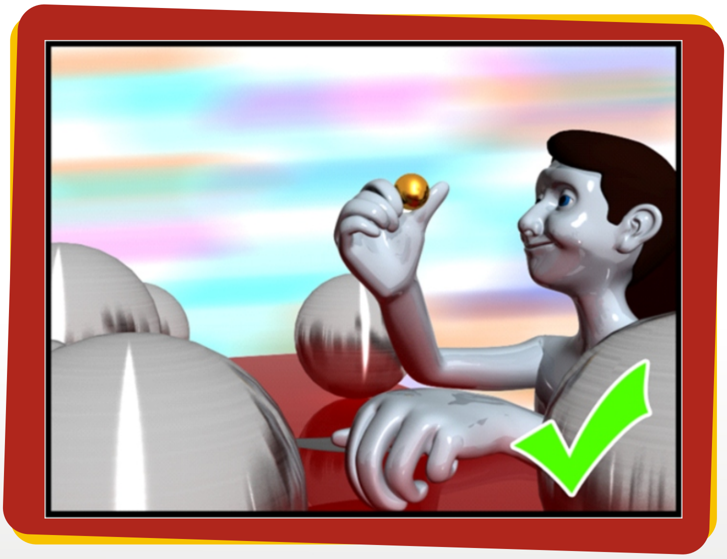
كنت دائما أقول لأحد أصدقائي : (لن أعتمد عليك بشيء لأنك لم تقم بكذا وكذا)، وهو كان يجيبني يجيبني :(لا ، تلك أمور بسيطة وصدقني لو جربتني بالكبيرة لوجدتني إنساناً مختلفا)، هو يطلب هذا لكنني بالتأكيد لن أستمع له فعقلي يقول : (لم يفعل الصغيرة فكيف سيكون حاله مع المهمة الكبيرة ، حتى الإنسان يولد صغيراً ويكبر شيئاً فشيئاً ومن المستحيل أن يقفز إلى مرحلة عمرية من دون المرور بالأصغر منها).

أراقب بعض الأطفال في أسرتنا دوما وأشاهد ردود فعل بعضهم عند الغضب ، هم يراقبون ذويهم ويحكمون على من يصلح منهما للاعتماد عليه في المشاكل والصعوبات من خلال تصرفهما في القضايا الصغيرة ،فمثلا عندما تجد الطفل محتاجا لشيء مهم يخص مدرسته يقول بعد أن أخبره أن يكلم والده بالأمر : (هو ؟؟، لن يفعل لي شيئا ، فيوم أمس طلبت منه الشوكلاته ولم يحضرها، هل سيحضر هذا الشيء المهم؟).

من تجربتي الشخصية في العمل ، بعض الموظفين لا يؤدون مهاماً صغيرة جداً في عملهم معي وبالتالي أفترض مباشرة أنني لن أستطيع الثقة بهم لتأدية مهام كبيرة وإن كانوا يستطيعون فعل ذلك. هذا يعني تلقائيا أن غيرهم سيجد الفرصة ليبرهن عن قيمته مما يعني خسارة من لا يهتم بالصغائر في العمل لفرص عديدة للتقدم والترقية في السلم الوظيفي بسبب هذا النوع من الاستهانة.

حتى مع صديقك ستقوم باستخدام نفس المنطق، فأنت عندما تحتاج إلى صديق يقف بجانبك فلن تذهب إلى ذلك الصديق الذي يعدك دوما بالزيارة في وقت معين ولا يأتي ولا إلى ذلك الذي يعدك بأشياء صغيرة مثل برنامج كومبيوتر معين ولا يقوم بإحضاره لك.

لذلك عليك أن تدرك بأن جميع البشر يربطون الاستنتاجات بعضها ببعض وإن قالوا غير ذلك وأصروا أنهم يفصلون بين الأمور والقضايا المختلفة ، وعليه فإن طريقك الحقيقي لتكون شخصاً يعتمد عليه هو أن تهتم بالأمور الصغيرة التي تبني استنتاجات كبيرة لدى الآخرين ، قم بتجربة ذلك وأخبرنا.



إنجاز صغير يتراكم ليتحول إلى هرم كبير من الإنجازات

13 الأكل والشرب معاً

هناك مثل عربي يقول حول العلاقة الطيبة بين الناس : (بينهم خبز وملح) وهو إشارة إلى مدى التفاهم والإنسجام الذي وصل إلى حد تناول الطعام معاً ، ومن خلال حياتي المهنية وجدت أن هناك أثراً سحرياً للأكل مع الموظفين من حولك خلال الفترة المخصصة لذلك حيث تجدهم أقرب إليك وأكثر اعتمادية عليك .

في أسرتي لاحظت أن أخواتي التي تجمعهن معي مائدة الطعام بسبب تناسب أوقات عملنا أكثر انسجاماً معي وقربا من أولئك اللواتي لا أتناول الطعام معهن ، هذا الموضوع ينطبق على أبناء أخوتي ممن يأكلون معي بعض الأحيان فهم أقرب لي وأكثر انسجاماً ، وكما هو معلوم فإن القرب والانسجام عوامل أساسية في طريق الاعتمادية.

وحسب أولئك المتزوجين فإن أكل الزوجين معا يخفف من حدة المشاكل والخلافات ويجعل الطرفين يشعران بالثقة المتبادلة ، لذلك سارع لكسب ثقة من هم حولك ليعتمدوا عليك وحاول أن تخلق فرص تجمعكما في الأكل والشرب. كانوا يقولون الطريق إلى الرجل هي معدته ، والآن يجب أن تعرف أن الطريق إلى الإعتمادية هي الأكل مع الأخرين عندما يكون الطرف الأخر يرحب بهذا ، فالأكل مع الأخرين رغماً عنهم يولد رد فعل عكسي تماما.

14 اهتم من غير فضول

عادة لا يحب الناس التعامل مع الفضوليين بشكل مباشر، وبالتالي فهم سيتجنبون الاعتماد عليهم في مختلف المجالات حتى لو كانوا شركائهم في الحياة الزوجية، فالزوج أو الزوجة يخشون إدخال الفضولي منهما في أمر ما خشية أن يكون هذا الإدخال والاعتماد طريق إلى فضول لا ينتهي.

لذلك دوما أظهر الاهتمام بمن هم حولك من خلال ما يريدون إظهاره ولا تحاول أن تكون مبالغا بالفضول لتظهر اهتمامك، فكما قلنا فإن معظم البشر لا يحبذون التعامل مع الناس الفضوليين لأن الإنسان بطبعه يحب خصوصيته ويحب الشعور بالأمن تجاهها.

خلال العمل واجهني أشخاص غاية في الروعة لكنني كنت أنصدم من أن الناس حولهم لا يعتمدون عليهم، استمر هذا الاستغراب حتى تعاملت معهم وبدأ الفضول يتطاير منهم ليؤذيني فقررت الانضمام بشكل عفوي إلى حزب المبتعدين عنهم.ومن هنا أقول لك (حاذر من أن يحولك اهتمامك إلى فضولي من دون أن تشعر).

كل إهتمام زاد عن حده إنقلب ضده

15 كن واثقاً من نفسك:

لنتخيل السيناريو التالي معاً، جلست مع صديقك الخائف على مستقبله من لا شيء، الذي يعتقد أن كل انتقاد من حوله يقصده هو والذي يخشى أن يغير من وظيفته كي لا يتم رفضه في العمل الجديد، والذي يتوتر مع كل أنباء عن تغيير من حوله، بعد كل ذلك هل ستعتمد عليه في شيء؟... الجواب المتوقع هو (لا).

كن واثقاً أيها الزوج أن زوجتك لن تعتمد عليك إن ظهرت بمظهر المتردد وكذلك حال أولادك، وأنت كذلك أيتها الزوجة وكذلك حال الموظف في أي عمل كان. فظهورك بمظهر الواثق طريق لا رجعة عنه لكسب ثقة الأخرين، فالثقة بنفسك تجلب ثقة الأخرين فيك والأخيرة تجلب الاعتمادية.

ولا يعني ظهورك كشخص واثق أن لا تعترف بوجود أمور خطيرة أو سلبية تحيط بك أو بالشخص المقابل أو بالمجموعة التي تنتمي إليها، بل إن اعترافك بالمشاكل هو دليل ثقة لكن يجب أن تكون واضحاً مع نفسك وأمام الأخرين بأنك تملك الخطة البديلة للتعامل مع كل الظروف الممكنة وأنك لن تنكسر أمام الشيء السلبي ولن تنسى نفسك أمام الشيء الإيجابي، هكذا يشعر من يقابلك بالثقة فيك وتكون مركز اعتماديته.

الثقة جاذبة للثقة والتردد يطرد للإعتمادية

16 مازح ولكن باعتدال:

يعد المزاح والنكات من الطرق السريعة لقلوب الناس والتأثير على مدى اعتماديتهم عليك ، لكن هذا الاعتماد ليس دائماً طردياً بل يمكن أن يتحول عند نقطة ما إلى التأثير السلبي فلا يعتمد عليك الآخرون بعدها.

وبالتالي فإن عليك أن تمازح الناس لكن بشكل محدود، وحسب الشخص المقابل الذي تهتم باعتماديته عليك ، فهناك أناس لا يطيقون إلا الحد الأدنى من المزاح في حين أن هناك أشخاص أخرون يطيقون حدا أكبر، وبالتالي عليك أن تتعرف على مدى استجابة الناس لهذا المزاح. (هنا أسمي نقطة تحول المزاح إلى إزعاج بنقطة المزاح السلبي ، أي التي ينكسر فيها المزاح ويخرج من هذا الكسر صوت الإزعاج والتنفير).

وكي تعرف حد استيعاب الشخص المقابل لك في المزاح ،حاول أن تستنتج ذلك من خلال كلامه عن أشخاص أخرين يمازحونه لتعرف متى يبدأ شعوره بالإزعاج، وما هي أنواع المزاح الذي لا يطيقها ، كما أن عليك أن تعتذر مباشرة في حال شعرت أنك تجاوزت الحد واحرص أن لا تعود إلى نفس الحد أو النوع من المزاح مرة أخرى بعد الاعتذار.

من ميزات المزاح الجيد المقبول أنه يجعل الأخر يذكرك حتى عندما لا تكون معه، فالإنسان يميل لتذكر لحظات رسمت الابتسامة على وجهه ، وهذا التذكر يجعلك عادة أسرع الأشخاص استحضاراً في حال كان هناك حاجة لدى الأخرين وبالتالي ستكون لديك فرصة كبيرة للفوز باعتماديتهم.

المزح الزائد يجعل الناس تخشى التعامل معك

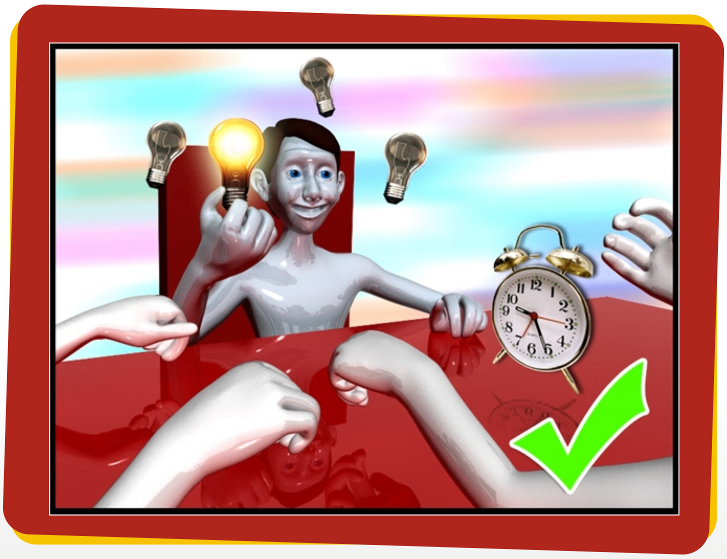
17 اطرح الأفكار لكن بتوقيت مناسب:

يحب الناس الأشخاص الذين يعرضون المساعدة عليهم بشتى أشكالها ، ومن أكثر أشكال المساعدة التي يحتاجها البشر في عصرنا هذا المساعدة بالأفكار فزمن الضغوطات يمنع الناس من التفكير بشكل واضح ومثمر، وعادة يكون من ينظر إلى مشاكلهم أو مشاريعهم من الخارج أفضل من ناحية الأفكار تماماً كقاعدة من يشاهد شخصين يلعبان الشطرنج ويكون هو صاحب الفكر الأفضل، وإن كان اللاعبان الاثنان أفضل منه عند المواجهة مع كل منهما على حدا.

لكن انتبه فالموضوع تماماً كالشطرنج التي ضربتها كمثال ، فلو تدخلت بفكرتك أثناء لعب اثنين معاً بصوت عالٍ قد يغضب منك المستفيد قبل المتضرر لأنك ستمنعه من عمل حركة مفيدة يعتقد أنه كان سينتبه إليها بنسبة كبيرة ، وهذا هو حال البشر عندما تقرر أن تساعدهم وتطرح عليهم الأفكار فيجب أن تنتبه إلى استعدادهم لتلقي أفكارك وأن الوقت مناسب لذلك.

ويمكن معرفة التوقيت المناسب من طريقة الحوار بينك وبين الشخص الأخر، فلو وجدته يريد أن يشكو فقط ويخبرك ما به ولم يمنحك الفرصة للكلام فهذا يعني أنه غير مستعد لتلقي الأفكار وأن عليك الاستماع إليه فقط ، لكنه لو ختم كلامه بسؤال لك فهذا يعني أنه بحاجة إلى أفكارك، وعندها تقدم بما لديك من أفكار بسرعة وباختصار ومن دون لوم . عادة انتبه للشخص المقابل إذا قال لك (ما رأيك؟) أو (كيف يجب أن أتصرف؟) أو (هل أنا على حق؟) ، فهو يدعوك أن تفكر بدلاً منه وهذه فرصة ذهبية للفوز بالاعتمادية من خلال طرح الأفكار.

الأشخاص الذين يرفضون منحك فرصة للكلام عادة سيرحبون بأفكارك لو فتحت معهم الموضوع ذاته ذاته في مرة مقبلة لكن ليس في نفس الجلسة ، لذلك حضر نفسك وجهز أفكارك من أجل الأخرين واختر الوقت المناسب للطرح ولا تعتقد أن الطرح العاجل هو الحل دائماً.



طرح الأفكار بالوقت المناسب أكثر أهمية من الفكرة

18 تجنب القضايا الحساسة لدى الأخر:

لنبدأ بقصتي الشخصية ، في الماضي كنت أنزعج من كل شخص يطرح علي فكرة الزواج وكنت أشعر أن الموضوع كالكابوس بالنسبة لي ، ولأننا نعيش في مجتمع شرقي كانت هذه الدعوة أكثر ما أسمعه ممن هم حولي وكان لها مفعول الصاعقة الكهربائية على دماغي ليتحول أي نقاش بعد ذلك إلى نقاش له هدف واحد من قبلي وهو أن أنهيه.

صديقة لي يجن جنونها ممن يحاول فتح موضوع إصرارها على الاستمرار في عمل دائمة الشكوى منه ولا ترتاح فيه لكنها لا تريد مغادرته، وشخص أخر لا يطيق أن يفتح أحد معه قصة عانى منها في الماضي، وهذا يؤكد لي ولكم أن لكل إنسان قضية حساسة لا يمكن العبث فيها وإلا ستخسر كل الجسور للتواصل مع أصحابها ، وسقوط هذه الجسور يعني سقوط كل إمكانية للاعتمادية التي لا يمكن وجودها من دون دون هذه الجسور.

بعض الأزواج يتفنن بجعل زوجته تغار ، وفي حال كانت القضية الحساسة لدى زوجتك هي الغيرة فهي لن تحب التواصل معك إلا مجبرة ، وستفكر دوماً بتجنب الاعتماد عليك لأنها تخشى أن تستخدم طلبها المساعدة أو اعتمادها عليك للمس بقضيتها الحساسة ، ولدى الأطفال (الأبناء) قضايا حساسة أيضا مثل تفوق زميل عليهم دراسياً ،وتجنب هذه القضايا يعد أمرحاسم في حال أردت الأخرين أن يعتمدوا عليك .

وهناك للزملاء في العمل قضايا حساسة كذلك مثل عقاب نالوه في الماضي ، أو قصة إحراج تم وضعهم فيها ، فالمطلوب منك دائماً تجنب هذه القضايا وعليك القيام بجهد ذهني ممتاز كي تحدد القضايا الحساسة للدائرة التي تطلب اعتماديتها.

إحراج الآخرين منفر جدا منك

19 اجعل مبادئك واضحة:

عادة لا يحب الناس التعامل مع الغامضين ، والغموض الذي يقصده الناس عند وصف أحدهم بالغامض هو أنهم لا يدركون معتقدات ومبادىء الشخص الذي يتعاملون معه. لذلك فإن الطريق الأول للتقرب من الناس وجعلهم يعتمدون عليك مهما كان نوع العلاقة التي تربطك بهم هي أن تكون واضحاً من ناحية المبادىء والمعتقدات وهو ما أشبهه بالجسر الذي تمده بينك وبين الناس ليعبروا بواسطته إليك.

ويفضل أن تجلس مع نفسك وتعرف المبادىء والقيم التي تؤمن بها ومستعد للتعامل ضمن نطاقها ، ومن ثم تجعل الأخرين يشعرون بها ويدركون حدودها، وتجنب طريقة إملاء المبادىء على الأخرين وقم بإظهارها فقط من خلال التجارب المباشرة أو الحديث عن تجارب مررت بها، وصدقني أن أكثر الأشخاص إزعاجا هو ذلك الذي يتحدث عن مبادئه فقط من دون أمثلة ومن دون حاجة لذلك ،حتى تشعر أنك في أحد دور العبادة في حضرته.

وتذكر أن الناس عادة يلجأون لأولئك الذين يشتركون معهم بالقيم والمبادىء ، وفي حال لم تكن واضحا من هذه الناحية فلن يكون هناك شخص يشترك معك بما تملك وسيكون الاعتماد عليك أقل بالتأكيد ، هنا أنقل تجربتي في العمل كمسؤول عن عدد من المحررين كنت أشرك أوضحهم من ناحية القيم في في المشاريع الأكبر لأنني أدرك عقليته وكينونة قيمه التي سيتعامل فيها معي خلال مسيرة المشروع.

وضوح المبادىء يلزمك في العمل مع الزملاء وفي البيت مع زوجتك ومع أصدقائك ومع أبنائك كذلك ، فالشر تربطهم علاقات ويحكم هذه العلاقات مجموعة مبادىء لذلك الوضوح فيها مهم جداً.

Openness
Cooperation
Honesty
Secretariat

وضوح المبادىء جسر علاقاتك مع الآخرين

20 تجنب النسيان:

طوال حياتي كان الأشخاص الأقل اعتمادية بالنسبة لي هم أكثرهم نسياناً ، فلو أغمضت عينك قليلاً لتذكرت عديد القصص التي يضرب فيها بعض من تعرفهم على رأسهم ويقولون : (آه ...نسيت)، مثلاً أنا الآن أبلغ من العمر ثلاثين عاماً لكنني ما زلت أذكر نسيان أحد اشقائي شراء بطاريات للعبة كانت لدي وعمري (سبعة)سنوات ووقتها لم أفهم كيف ينسى الإنسان، وما زلت أذكر تلك القصة مع أنني نسيت مئات القصص والأحداث غيرها .

أنا أنسى بعض الأحيان وأشعر بمقدار الخيبة التي أسببها للشخص المقابل بسبب هذا النسيان ، بل إنني أشعر مثلاً في بيئة عملي إن من حولي يتجنبون تكرار طلبات كنت قد نسيت تنفيذها في الماضي، وهذا يعني ضمنيا أنني خسرت اعتماديتي في مجال رغم تفوقي في مجالات مختلفة لذلك أحاول دوماً وضع حد للنسيان.

ومن أفضل وسائل الحماية من النسيان وضع مفكرة الكترونية في جهازك الخلوي ، وإن لم تكن من راغبي هذا الاسلوب فإن بإمكانك حمل دفتر للملاحظات تدون فيه كل المهام التي يتم الاتفاق على توليك لها ويفضل كذلك أن تضع تواريخ ميلاد كل من يهمك كي تكون حاضراً في عيد ميلاده فتذكر إننا قلنا (الإنجاز الصغير مهم واستذكار أعياد الميلاد من الإنجازات الصغيرة).

FORGETTING

النسيان يتم حفره في ذاكرة الآخر ويجرح جسر الإعتمادية

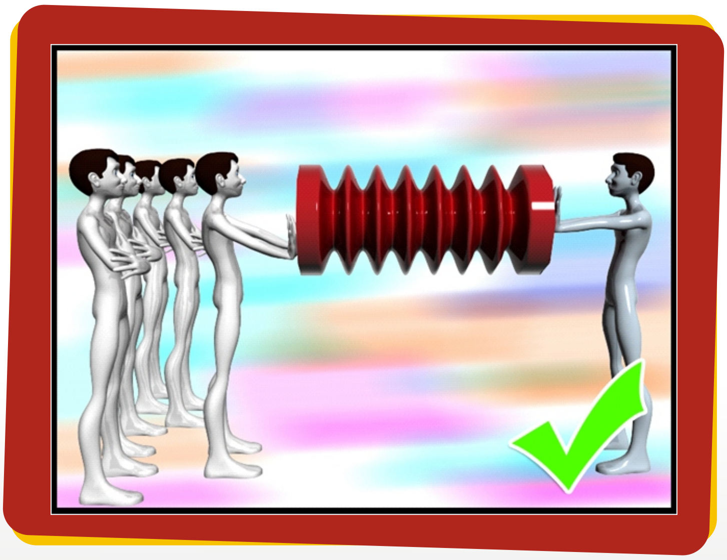
21 كن مرناً:

يقولون :(بالقدر الذي تكون فيه مرناً مع الناس بالقدر الذي يكونون فيه مرنين معك) ، ومن المرونة أن لا تستسلم حتى تكسب اعتماديتك فإن نسيت اليوم مثلاً حاول استذكار ما فاتك وحاول أن تحسن من الأداء مع الشخص الذي خسرت الاعتمادية لديه.

ومن أهمية المرونة كذلك أنها تجعلك أكثر قدرة على تقبل أفكار الآخرين وتجعلك أكثر استماعاً لهم وهذه كلها من بنود الاعتمادية التي ذكرناها سابقاً، بالإضافة إلى أن المرونة تجعلك أكثر تحكماً بأعصابك وتجعلك تتجنب الغضب من دون سبب وهذه أيضاً من بنود الاعتمادية مما يعني أن المرونة بند يؤثر على غيره من البنود.

ربما تكون المرونة أصعب المبادىء في طريق الاعتمادية لذلك جعلت ذكرها يأتي متأخراً لأنني أريدها أن تبقى في ذهنك فهي تحتاج مجهوداً كبيراً وتحتاج منك أن تستمر بتذكرها وأنت تقولها :(أريد أن يأكون مرنا، جب أن أكون مرناً). وكلما فشلت في تحقيق المرونة تذكر بأنها مفتاح لبنود أخرى من أجل تحقيق الاعتمادية.

ويجب أن تذكر بأن المرونة لا تعني التنازل عن المبادىء ، لكنها تعني تقبل التغيير ما دام يتناسب مع ثوابك ، وتعني أن تقبل الآخر كما هو ، وتعني أن تقبل أخطاء الآخرين من دون ردود فعل مبالغ فيها.



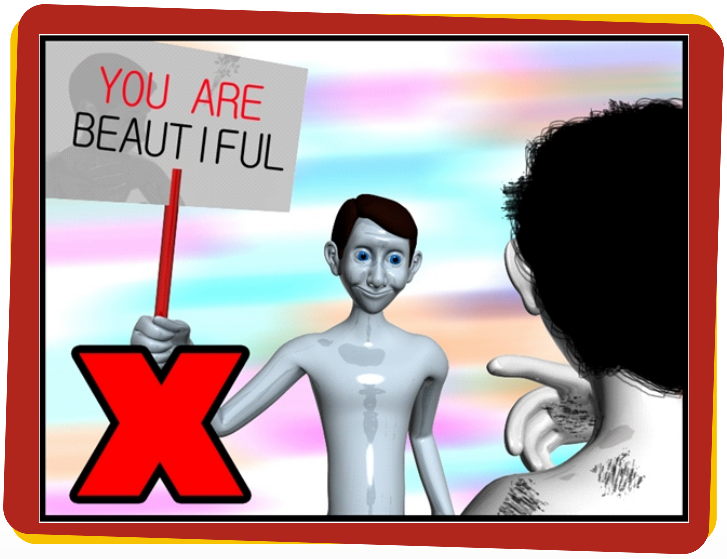
المرونة شرط لكل مبادىء الإعتمادية

22 لا تنافق:

ليس المقصود هنا منعك من النقاق للشخص الذي تبحث عن اعتماديته فحسب ، فعلى الأغلب أن من تنافق له سيكون كاشفاً إياك، وسوف لا يعتمد عليك لأنه يرى بك إنساناً منافقاً وإن صدّق ما تقوله مرة وعرف زيف كلامك فسوف يقرر عدم تصديقك بعدها.

ليس ذلك ما أدعوك إليه وإنما أدعوك إلى عدم النفاق بشكل عام ، فأنا كزميل لك في العمل أرى نفاقك لزميل أخر لنا وهذا يجعلني أجدك غير مسؤول وغير أهل للاعتمادية ، هذا يحدث مع زوجتك أيضاً ويصب أولادك بنفس الشعور المنفر من الاعتماد عليك.

لذلك نصيحتي لك هنا واضحة بأن لا تنافق ، وأن تعتاد على قول الحقيقة في قالب جميل مما يجعلك أكثر اعتمادية.



النفاق دمار لجسر الإعتمادية

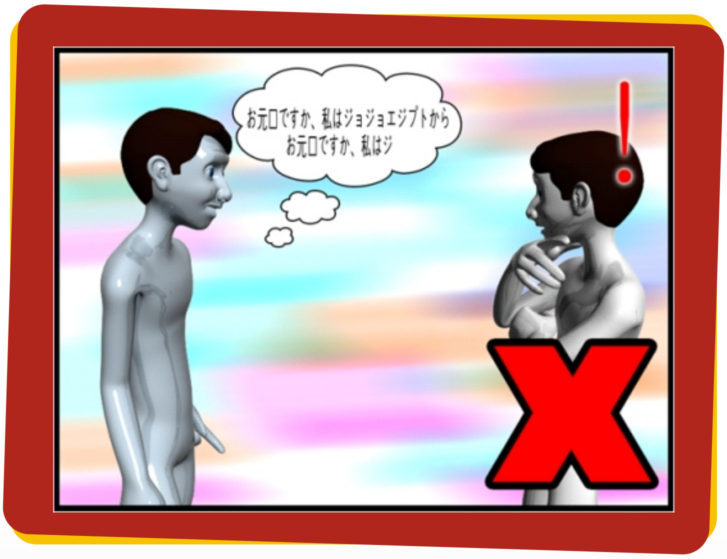
23 تحدث بلغتهم:

الناس يحبون أن يعتمدوا على من هو منهم، فهل فكرت يوما بالاعتماد على موظف في قسم أخر أو على زوجة الجار مثلاً؟، الجواب بالتأكيد لا، وهذا يعود إلى ميل الناس الفطري إلى الاعتماد على من هو منهم ويريد أن يشبههم.

أذكر هنا تجربة عشتها في إحدى الشركات، حيث كان هناك فتاة تصر على الكلام باللغة الإنجليزية في وسط يفضل بكامله التخاطب بالعربية، هذا التصرف دفع الموظفين من حولها شيئاً فشيئاً إلى الإبتعاد عنها وعدم الاعتماد عليها، فخسرت اعتماديتها تماماً مما جعلها تخسر تطورها الوظيفي بالشكل الذي تستحقه.

هذا الأمر لا ينطبق على اللغة فقط وإنما على الكلمات المستخدمة ومستوى التعقيد فيها، فانتبه دوما إلى أن ابنك يريد منك لغة يفهمها، فهو لا يحتاج منك التحدث عن النسبية لأينشتاين ولا يحتاج لتكلمه عن لعبة كرة القدم بتعقيدها فقط أخبره عمن يسجل الهدف وأنه لاعب رائع والتزم البساطة في الشرح معه.

زوجتك أيضاً لا تحتاج لتفهم كل تفاصيل عملك فهي تريد معرفته بشكل عام، وكيف يمكن لها أن تساعدك، في حال استطعت استخدام هذه اللغة فإنك ستبني جسراً رائعا بينك وبين الناس تمر من عليه الإعتمادي، لأنهم سيشعرون أنك منهم وأنك سهل في التعامل.


お元□ですか、私はジョジョエジプトから
お元□ですか、私はジ

التكلم بلغة لا يفهمها الناس يقضي على كل جسور الاعتمادية

24 أظهر معرفتك:

كان ابن أخي يحاول لعب لعبة فيديو (كابتن تسوباسا - المعروفة لدينا بالكابتن ماجد) ، هو بدأ معها بمعاناة كبيرة للغاية فلم يكن هناك من يستطيع مساعدته وأخبرني بذلك فتفاجأ أنني مدهش بهذا النوع من الألعاب ، ونظرت إلى عينيه فوجدت فيها الفرح والامتنان ومن يومها تطورت علاقتي معه بشكل كبير خصوصاً عندما أصبح ينتصر ويمضي بعيداً في البطولات مع تلك اللعبة.

هذا مثال صغير تستطيع أن تطبقه في مجال عملك وفي علاقتك مع أصحابك وكذلك مع زوجتك ، فببساطة عندما تجد نفسك مالكا لمعرفة تستطيع من خلالها مساعدة الأخرين لا تبخل بها واندفع وقدمها للاخرين ، فهم سيبدأون بالاعتماد عليك لأن الثقة ستكون نتيجة مثل تلك التصرفات.

ولكن كالعادة انتبه عندما تقرر أن تظهر أنك تعرف ، فهي سلاح ذو حدين فمن غير المعقول مثلا أن تتجه إلى المطبخ وزوجتك تعد الطعام مثلا وتبدأ بتعليمها كيف تفعل ذلك ، لأن هذا الأسلوب سيجعلها تشعر بالانتقاص منها وليس الشعور بأنك تعرف ، وتذكر كذلك أهمية التوقيت عند طرح معرفتك تماما كأهمية توقيت طرح الأفكار الذي تحدثنا حوله سابقاً.

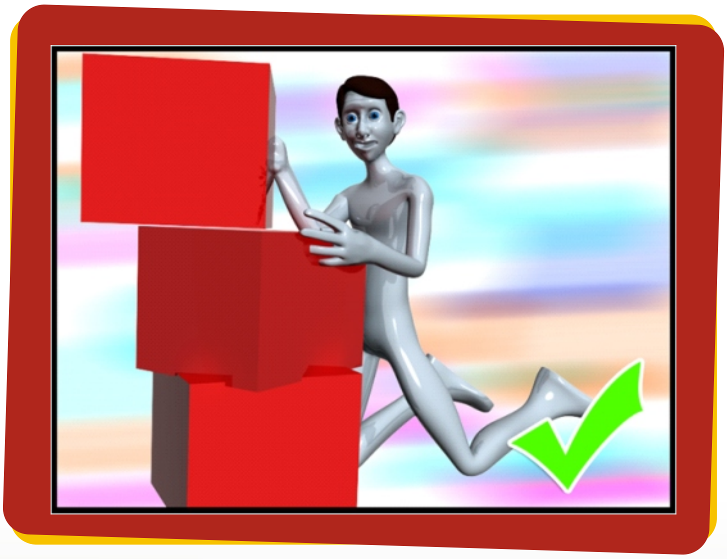
المعرفة مثل المغناطيس للجاذبية

25 حقق إنجازات:

هل حققت إنجازاً في الفترة الأخيرة؟، حاول استرجاع ذاكرتك وشاهد نظرة من هم حولك إليك قبل الإنجاز وبعده. بالنسبة لي لاحظت ذلك من خلال مسيرتي في الحياة فمع كل إنجاز كنت أشعر أن من هم حولي يزدادون اعتمادية علي حتى عندما كنت طالباً وأتفوق في دراستي.

تأثير الإنجازات لا يشمل الآخرين فقط بل يشملك أنت أيضاً، فمع الإنجازات تزداد ثقتك بنفسك وتصبح عازماً أكثر على تحقيق المزيد من الإنجازات التي تأتي نتيجة تحول إنجازات الماضي إلى طاقة لإنجازات المستقبل وهذا يزيد من قيمة نظرة الناس إليك. كما أن هذه الإنجازات تجعلك تبحث عن السمعة الجيدة والمزيد من الاعتمادية بشكل لا شعوري، وهو ما يزيد من نجوميتك ويزيد من مقدار اعتمادية الناس عليك.

بلغة أخرى تستطيع أن تقول إن الإنجازات هي طريقك إلى انتزاع الاعتمادية من دون الحاجة لتتصرف بشكل مباشر، فلك أن تتخيل مسؤولك في العمل وهو يراك تتفوق من ناحية الأداء والإنتاج وتحقيق الإنجازات فسوف يعتمد عليك بشكل تلقائي من دون أن تطلب منه ذلك وهذا ينطبق عل كافة مجالات الحياة.



الإنجازات تكسبك مزيدا من الإعتمادية

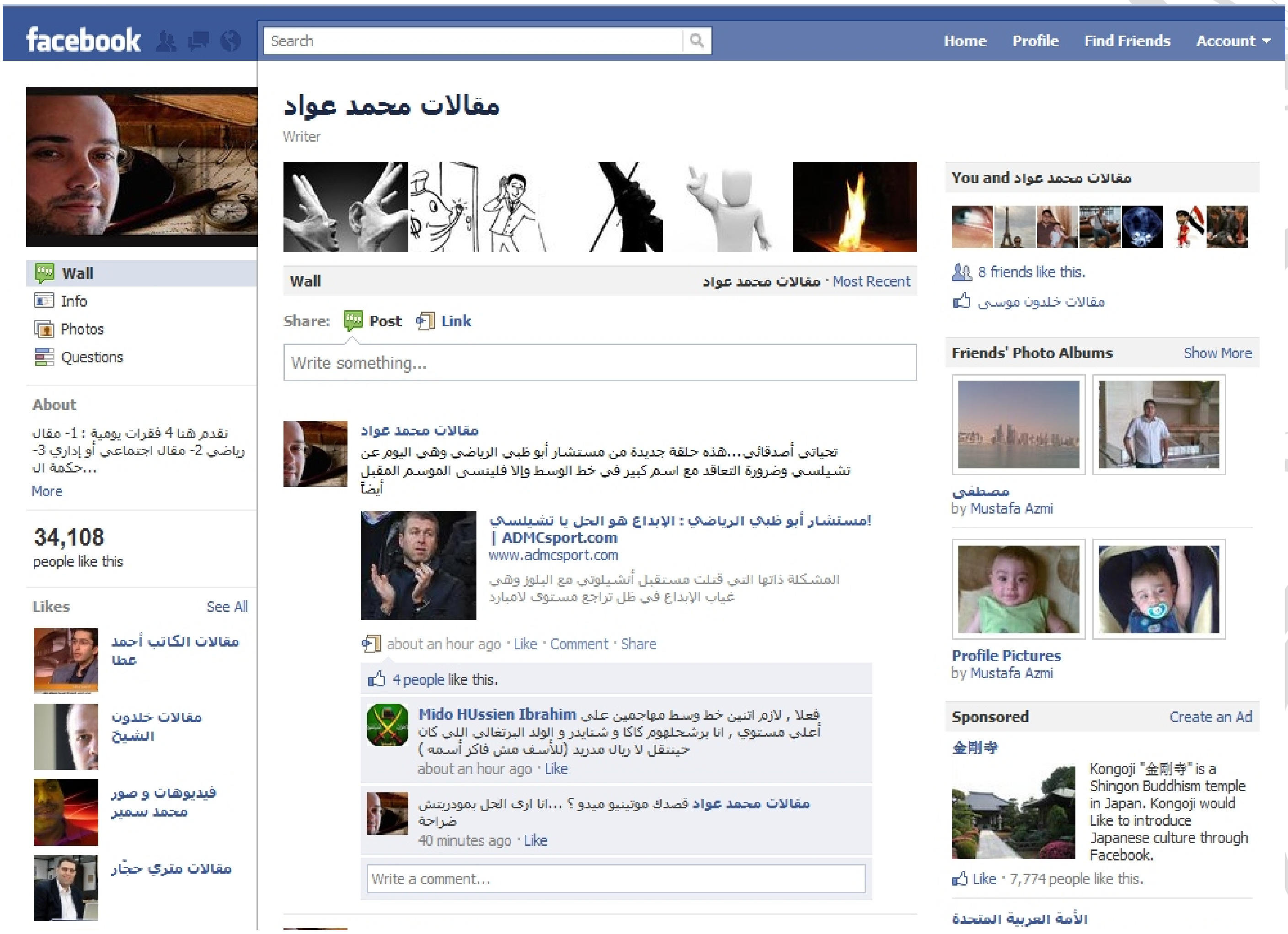
ماذا الآن؟

انتهى الكلام الآن عن البنود في مجال الاعتمادية التي تحتاجها كمنارة لك في طريقك لكسب اعتمادية من تريد أن تكون محل ثقتهم ، وتذكر أن ما ذكرنا لا يشمل كل شيء لكنه يشمل جزءاً مهما من الأفكار التي تحتاجها لتكون شخصاً يعتمد عليه.

والمطلوب منك الآن فقط كتابة بنود الاعتمادية على ورقة فوتعليقها ي مكان داخل غرفتك لتقرأها كل يوم صباحاً وتستذكر ما استطعت منها ، وكلما شعرت بالحاجة للتركيز على أحد البنود فما عليك سوى فتح الكتاب على هذا البند والقراءة فيه من ثم تواصل طريقك إلى الاعتمادية.

وعلى القارىء أن يدرك تماماً أنه مهما كان دوره في الحياة (موظف أو زوج أو زوجة أو ابن أو صديق) فإن عليه أن يكسب الاعتمادية ، حيث أن لهذا الإنجاز مفعول السحر على ثقتك بنفسك وراحتك النفسية ونجاحك الكبير في حياتك مما يساعدك على تحقيق أحلامك وتبقى الدعوة الأخيرة دوماً لك صديقي القارىء بعدم التردد للتواصل معي عبر موقعنا (موقع تأملات) .

facebook



مقالات محمد عواد

Writer

Wall مقالات محمد عواد · Most Recent

Write something...

مقالات محمد عواد

تحياتي أصدقائي...هذه حلقة جديدة من مستشار أبو ظبي الرياضي وهي اليوم عن تشيلسي وضرورة التعاقد مع اسم كبير في خط الوسط وإلا فليتسى الموسم المقبل أيضاً

مستشار أبو ظبي الرياضي : الإبداع هو الحل يا تشيلسي! | ADMCsport.com
www.admcsport.com
المشكلة ذاتها التي قتلت مستقبل أنشيلوتي مع البلوز وهي غياب الإبداع في ظل تراجع مستوى لامبارد

about an hour ago · Like · Comment · Share

4 people like this.

Mido HUssien Ibrahim فعلا , لازم اتنين خط وسط مهاجمين على أعلى مستوي , انا برشحلهوم كاكا و شنايدر و الولد البرتغالي اللي كان حيتنقل لا ريال مدريد (للأسف مش فاكر أسمه)
about an hour ago · Like

مقالات محمد عواد قصدك موتينيو ميدو ؟ ...انا ارى الحل بمودريتش ضراحة
40 minutes ago · Like

Write a comment...

About

تقدم هنا 4 فقرات يومية : 1- مقال رياضي 2- مقال اجتماعي أو إداري 3- حكمة ال...
More

34,108
people like this

Likes See All

مقالات الكاتب أحمد عطا
مقالات خلدون الشيخ
فيديوهات و صور محمد سمير
مقالات متري حجّار

You and مقالات محمد عواد

8 friends like this.
مقالات خلدون موسى

Friends' Photo Albums Show More

مصطفى
by Mustafa Azmi

Profile Pictures
by Mustafa Azmi

Sponsored Create an Ad

金剛寺

Kongoji "金剛寺" is a Shingon Buddhism temple in Japan. Kongoji would Like to introduce Japanese culture through Facebook.

Like · 7,774 people like this.

الأمة العربية المتحدة

تحية كبيرة إلى كل من إهتم بموضوع الكتاب وإلى كل من أراد يعرف أكثر وأن يتواصل أكثر مع الكاتب بشكل مباشرة فبإمكانه متابعة الصفحة الخاصة به
على الفيس بوك بإسم مقالات محمد عواد

تصميم محمد أبو حويلة
Abuhawelehgm@yahoo.com